

卖场聚焦



热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版 创造“大世界基尼斯”新的世界纪录

郑州晚报



8月14日,京东商城董事局主席兼CEO刘强东在微博上发出了价格战书,决定京东大家电三年内零毛利,保证所有大家电比国美、苏宁连锁店便宜至少10%以上。

这明显是针对苏宁易购的砸场行动,因为,8月是苏宁易购三周年庆典月。对此,苏宁电器副董事长孙为民表示,京东还是孩子,苏宁要帮它共同做好中国的电子商务行业。对于此场战役,他直称“箭在弦上,不得不发”。而从今天开始,苏宁将在全国范围1700家门店同步启动“全国惠战”。

京东、苏宁的“约架”,再度搅起了整个电商行业的浑水。目前,除苏宁、国美外,已有永乐、五星、当当网、易迅网等电商宣布,不同程度参与此次价格战。对此,孙为民表示:“就是不赚钱,也要堵截京东。”

【新闻背景】

京苏“约架”那些事

心血来潮还是营销炒作? 家电三国杀,价格战背后有“阴谋”? 苏宁:今天起线上线下一齐开战 国美:他敢卖一元,我就敢卖九毛五

【战争动机】

京东预谋做空苏宁?

8月15日,京东商城北京办公室内已经悬挂起白条幅,上书“打苏宁指挥部”。同时,苏宁南京总部大厦内,4000名苏宁易购员工忙得不可开交,他们正在准备更大的战役。

刘强东为什么要发动价格战?京东商城敢于“约价”,多位业内人士指其调高供应商账期,由原来40~60天,拉长到90~120天,这就意味着京东商城用供应商的钱来与苏宁打价格战,而苏宁则需支付供应商三成左右预付款,处于不利态势。

“京东商城最近在新一轮风险融资和海

外上市发行股票融资的过程有了一些新的进展,资金方面得到一定支撑,而这正是此次京东首发挑起价格战的背景,京东一直处于亏损状态,并近两年做好未有盈利的准备。”业内人士这样评说。诚如刘强东所言,京东商城的目标主要是苏宁电器。一位电商人士指,价格战背后是刘强东联合资本市场,试图通过融券方式做空苏宁电器。

值得注意的是,15日午间,苏宁也宣布二股东将斥资10亿元增持,随后苏宁股价涨停,成交量创下2004年上市以来

最大量。苏宁的股价下跌与幕后有做空操作有关。

对此,有业内人士认为,价格战是表面做法,背后是刘强东通过做空机构采用融券的方式,做空苏宁股票获利,这种操作比价格战获利更大。一位证券类人士称,有众多机构投资者持有苏宁电器的股票,这为操作融券方式提供了条件。这种做空操作很简单,就是通过制造不利的消息,使得股票价格下行可以赚取差价,股票浮动1元就有很大的利润空间。

【战争策略】

价格战难道是唱“空城计”?

尽管参战各方似乎底气十足,但实际上,激进的扩张和电商间从未间断的价格战早已令各方粮草不足。

刘强东主动挑衅或许也源自其越来越强烈的危机感。

近年来,苏宁、国美线上店发展迅速。而刘强东采取的办法或是,以“蚂蚁打大象”的方式,扰乱苏宁、国美的价格体系,进一步挤压在经济形势回落下已开始走下坡路的家电线下店的利润空间,而如果主要利润来源得不到保障,苏宁、国美的线上发展也会受到制约。

另一方面,长期疯狂“烧钱”的刘强东也

是在演给投资者看,表示其仍有力量撼动传统线下经销商,为明年的IPO造势。

“打价格战,要有供应链支持,要对产品了解,要对消费者需要了解,要有强大的物流支撑。”国美一负责人说,国美大家电一年卖700亿元,京东今年的目标才60~70亿元,不足国美的10%,它怎么跟国美打价格战?目前国美在全国有31个自有仓库,京东只有约15个仓库。试想,京东连物流都没有准备好,怎么玩价格战?

而京东目前大家电品类占据总销售额的不到3%,以今年400亿的销售目标计算,大家电销售额就在12亿元,如果

完全实行零毛利,仅算上家电售后服务约占的10%,就要净亏1.2亿元以上,再算上采购等资金流的占用,若能打赢这场仗,足以说明京东的现金流还有储备。而在零售业,只要现金流没有问题,京东就有机会获得融资,以继续扩大规模。高原资本中国区董事总经理涂鸿川表示,京东商城通过此举为自己募集更多资金找到了理由。

对于这次电商大战,孙为民表示,京东商城已经没有资金去打价格战,只是在唱一出“空城计”,为使投资方出钱,让供应商围着其转,以及打压苏宁的股价。

【战争透视】

参战者是福还是祸?

在愈演愈烈的价格战中,供应商的地位略显尴尬。今年2月,当当网就曾发表声明暗指京东商城压价供应商,称“某大型数码家电网购商城对同时向当当网供货的供应商要求:如发现某商品在当当网售价低于该网购商城,将停止给该供应商的所有结款”。

就在不久前,苏宁正在国内部分地区试运行的线上线下的价格统一策略,当时孙为民说,可能会遇到供应商方面的阻力。但是,他认为,当线下渠道发现价格过高没有

优势的时候,会逐渐认同这样的改变。

“京东商城用供应商的钱与苏宁打价格战”。此前,某家电供货商说,现在电商的竞争就像十年前的家电零售行业一样,以价格战拼市场份额,更多的是舆论造势的手段,而在实际的供应中,供货商都自有一套价格体系,至于电商是愿意赔钱还是赚钱卖更多是电商平台自己的事,作为供货商,也只能尽量权衡哪家实力更强,在促销活动的配合中有所侧重。

那么,本次价格战,是真降价还是口水战?一淘网抓取数据显示,京东商城多种商品价格被调高,其中松下TH-L55ETSC 55英寸LED液晶智能3D网络电视(灰色)14日零时价格为12999,而15日零时价格为20999,8月15日促销时价格为11499,调高后价格比的价差在9500元。

对此,国美商城总经理韩德鹏表示,“京东卖一元,国美商城就卖九毛五”,京东商城的价格战是虚假价格战。

【祸及厂商】

畸形拼价 双赢道路才能走远

不管是噱头还是真降价,按照刘强东说法,此轮针对大家电的价格战,将持续3年。然而,被电商价格战波及的还有备感无辜的家电供应商和零售业同行。

TCL集团股份有限公司董事长李东生表示,在电商价格战疯狂上演的背后,是电商加大对供应商货款的挤占。李东生认为,一直以来家电企业比较关注控制风险,而且此前的线上销售模式均是不欠款,或者欠款时间较短。现在线上模式已经越来越多的像实体店一样,要求供应商满足电

商平台的欠款。

另外一位电商业内高层人士称,京东商城确实调高了账期,这就意味着京东商城用供应商的钱与苏宁打价格战,而苏宁则需要通过给供应商支付三成左右的预付款,才能拿到商品,剩下的按照账期支付,因此,背着成本在打价格战,苏宁会吃亏。

在易凯资本CEO王冉看来,这样畸形拼价的结果——无论谁胜谁负,长期看会消灭竞争而不是促进竞争,而任何消灭竞争的可能都是消费者应该警惕的。随着电商企

业在3C、家电领域的价格战的“常态化”,供应商的盈利机会将大大减少,零供关系会持续恶化,而这种局面可能要到几年后才能有所缓解。家电观察人士刘步尘认为,现在零供双方面临着双亏的问题,但今后双方盈利水平的不均衡更需要企业注意。“如果零供双方一个持续亏损,另一个持续盈利,那就不健康的零供关系。无论是渠道商还是供应商,现在都应该努力探索出一条双赢的道路。”

百货超市中的家电连锁
建设路店:67958619 金博大店:69073638

大商电器进驻河南

8月17日-19日

5周年大庆

2007-2012

抢购72小时

- 购物即加送电影票**
活动期间,单张发票即可免费领取电影票1张,两张发票可领2张,多买多送。
- 套购活动**
8月17日-8月19日活动期间,当天购物两件或两件以上且单品消费满200元的顾客,购物金额满:
1000元加送100元礼品卡 2000元加送200元礼品卡
5000元加送300元礼品卡 8000元加送500元礼品卡
12000元加送800元礼品卡
注:礼品卡在大商旗下百货、超市、电器购物可直抵现金。
- 厨卫类返券活动** 活动期间单品购物满:
1000元返100元通用券
2000元返200元通用券
3000元返300元通用券
- 购物大抽奖**
凭活动期间发票到建设路店客服台即可领取抽奖券1张,满300元可领2张,满1000元以上可领3张,奖项设置如下:
一等奖(1名):全额免单(最高免单金额为4999元)
二等奖(5名):送高档羊毛被1条
三等奖(10名):送精美雨伞1把
8月19日下午6:00于建设路店客服台现场抽奖。
- 回馈老顾客**
一、凭老发票即可领电影票2张,每人限领2张。
二、凭老发票购物满1000元即可加送电水壶1台。

贺大商电器五周年庆 创维专区

创维彩电/冰箱/洗衣机三重补贴大惠“惠”

32英寸智能网络3D电视 补贴价:1899元	5公斤全自动洗衣机 补贴价:899元
夏普32英寸液晶电视 现价:2199元	史密斯热水器CEWH-50A 限价300元 现价:1148元
LED电视一款 现价:999元	LG全自动洗衣机 现价:1480元
三门冰箱一款 限价500元 现价:1499元	HP台式电脑 现价:2899元

20元购物券 本券在2012年8月17日-19日使用,本券限购单件满40元的商品,本券单店使用仅限一张,赠券券面金额不可直抵20元礼品使用。